

EL LEASING FINANCIERO

Ley 24441 Enero/1995

Ley 25248 Junio/2000

Qué es?

Contrato de locación de cosas muebles, inmuebles, marcas, patentes, modelos industriales y software de propiedad del dador o sobre los que tenga la facultad de dar en leasing, al cual se agrega una opción de compra, que podrá ejercer el tomador a la finalización del contrato, abonando el correspondiente valor del mismo.

Es una alternativa de financiamiento a largo plazo para facilitar el equipamiento.

Se determina convencionalmente el precio, la periodicidad y valor de la opción. Esto da lugar a cánones flexibles, que optimizan beneficios y se adaptan a actividades cíclicas y a las necesidades financieras de las partes.

PARTES Y OBJETOS: dador, tomador, cuota, opción de compra

DADORES: Sujetos que pueden otorgar contratos de leasing: entidades financieras, sociedad con ese objeto, cualquier sujeto con capacidad legal para contratar.

Es como tomar dinero prestado, ya que al evitarse tener que pagar el activo tiene el efecto de un ingreso en el cash flow, con el compromiso de satisfacer los pagos especificados. Es comparable a endeudarse por el 100% del bien, con el compromiso de efectuar pagos de capital e interés al prestamista.

TOMADOR: uso y goce del bien conforme a destino; no puede venderlo ni disponer de él; puede arrendarlo salvo pacto en contrario; gastos de conservación y uso en general a su cargo; responsabilidad civil recae sobre él.

OPCION DE COMPRA: fijada en el contrato o determinable; se puede ejercer a partir de fecha en que se hayan pagado las $\frac{3}{4}$ partes del canon total estipulado o antes si lo convienen. (si se ejerce queda una compraventa). Nueva ley permite establecerla al finalizar el contrato, con lo que se establece un precio acorde al mercado.

CUOTAS: de frecuencia generalmente mensual, en concepto de precio por la financiación de ese uso y algo más. Ese algo más es precisamente lo que distingue la cuota de leasing del simple alquiler constitutivo del precio de la locación de cosas (leasing operativo), que se rige por otras pautas. En efecto, la cuota de leasing abarca el pago de los conceptos siguientes:

- La amortización del capital prestado por el dador.
- El interés correspondiente por la financiación acordada (margen de beneficio).

- Los riesgos inherentes al estado de conservación del bien a su restitución y su ulterior colocación en el mercado.

Todo ello queda comprendido en la tasa de interés que se pacte al celebrarse la operación, razón por la cual dicha tasa suele ser algo superior a las tasas de interés aplicables a otras modalidades de financiación. Para determinar las cuotas periódicas de leasing, previamente habrá que definir cuál es el porcentaje del valor residual que se reserva para el ejercicio de la opción de compra (saldo final de la financiación). Así queda determinado el porcentaje del financiamiento que se amortizará periódicamente, sobre el cual se aplicará la fórmula financiera de cálculo y surgirá el importe de la cuota

DISTINCION ENTRE LEASING FINANCIERO Y OPERATIVO

LEASING FINANCIERO (FINANCE LEASE)

- Es un contrato de alquiler con opción de compra al final, la cual consiste en un pago simbólico o cuota adicional. Las cuotas le permiten al dador amortizar el costo del bien y le brindan un rendimiento por intereses.
- Tiene una duración más larga, en general la vida útil del bien.
- La opción de compra debe existir (aunque sea de \$1)
- Se asimila más a una financiación tradicional, siendo el valor de la opción mínimo. Se diferencia en el riesgo, se tiene en cuenta el cash flow del cliente y el riesgo del bien.
- No suele permitirse una cancelación anticipada.

LEASING OPERATIVO (TRUE LEASE)

- Son operaciones a corto plazo
- Puede ser precancelable, devolviendo el bien antes del plazo pactado
- En general los pagos por el arrendamiento no alcanzan para recuperar el costo del bien, por lo que el plazo de locación se establece por un lapso menor a la vida útil esperada del bien. El dador recupera el costo con la renovación del contrato o disponiendo del equipo.
- Suele existir un compromiso de mantenimiento del bien
- Funciona como una opción de venta ya que permite la devolución anticipada
- Suele fijarse un valor residual garantido al final del contrato, lo que implica una cuota menor para el cliente durante el plazo del contrato.
- Al término del contrato el usuario puede optar por renovar el leasing, devolver el equipo, cambiarlo, o comprarlo (el valor de plaza del bien usado a ese momento sería el precio).

OTROS TIPOS DE LEASING

- Con mantenimiento
- Neto
- Cancelable
- No cancelable
- Venta y leasing simultáneo
- Directo
- Apalancado
- Participativo
- Sindicado

CONSIDERACIONES PREVIAS A LA VALUACIÓN DE UN LEASING

No es importante quién es el propietario de los bienes, ya que tienen valor porque se usan y ese uso es el que genera la rentabilidad.

Considerar las deducciones y el tratamiento en el IVA.

Analizar que empresas intermediarias se especializan y conocen mucho de su rubro a diferencia de entidades financieras en las que primará el análisis de riesgo crediticio.

Cada contrato tendrá una tasa de corte y una TIR diferentes.

Los proveedores o fabricantes de un mismo bien pueden hacer alianzas o convenios especiales con las compañías de leasing que permitirán desarrollar estrategias comerciales para la recompra, el recambio de bienes, descuentos comerciales, lo que impacta en TIR. Compañías de leasing intermedian y analizan la operación tanto desde la inversión como desde la financiación. Ofrecen contratos con plazos relativamente largos para el uso de los bienes percibiendo los cánones luego de hacer la evaluación crediticia del usuario y del PI que se pondrá en marcha.

Para el proveedor-fabricante es un nuevo canal de distribución para colocar sus bienes.

LOS RIESGOS

- Obsolescencia de los bienes: es una amenaza para la empresa industrial y puede ser trasladado a la arrendadora (si intermedia). Puede reducirse al trabajarse con proveedores de bienes de distintos tamaños y grado de mecanización por lo que un equipamiento de una empresa proveedora puede servir a otra. También es posible que las empresas arrendadoras estén preparadas para reacondicionar los bienes para luego distribuirlos a mercados demandantes.
- Disponibilidad del crédito: si se compara el leasing con un préstamo garantizado, normalmente se encuentran plazos más prolongados en el

leasing, esto es, mayor financiamiento de los bienes a utilizar. El leasing implica un compromiso de pagos futuros de los cánones convenidos y al no registrarse el pasivo (ni en el activo) los ratios de endeudamiento y solvencia no reflejarán la real situación de la empresa y se dificultará la comparación de estos índices con otras empresas usuarias (horizontal) como la evolución en el tiempo con la proyección estimada (vertical). Quienes analicen créditos para financiar Capital de Trabajo o Proyectos de inversión si no ajustan los indicadores podrán decidir con una gran dosis de error. El cupo de financiamiento puede estar limitado según la interpretación que bancos y compañías de leasing apliquen a los casos que se presenten.

- Costo financiero: Financiarse con leasing aumenta las cargas fijas lo que incrementa el riesgo financiero. Se dice que el costo de los convenios de leasing son altos, pero elaborando la formación del precio del convenio vemos que incluye la amortización del bien, el interés del capital invertido, los gastos de administración, a veces la prima de riesgo por falla del cliente usuario. Pueden aumentar costos financieros si se exigen garantías a favor de la empresa comercializadora de leasing.
- Los costos de transacción del leasing suelen ser inferiores a los de compra sean a través de préstamo o con fondos propios.
- Efectos fiscales
- Bienes inmuebles: cambios de valor
- Relación con el mercado de bienes
- Controles de gastos

VENTAJAS

- Acceso al financiamiento: permite ampliar las fuentes de financiamiento, liberando las líneas de crédito bancario (las que nunca financian al 100% del precio del bien, a diferencia del leasing), proveyendo diversificación de dichas fuentes, ayudando a una evaluación crediticia más flexible y menos rigurosa.
- Financiamiento integral: el usuario no necesita pagar anticipos ni afectar fondos de su cash flow, pudiendo de este modo utilizar el Capital de Trabajo para generar cash flow adicional, incrementar cuentas a cobrar e inventarios al no tener que distraer sumas significativas para aplicarlas a las compras de activo fijo.
- Plazo de operaciones: son extensos y con la posibilidad de renovar el bien por otro de mejores o similares características.

- Reducción de costos: los precios de los bienes usados bajarán en la medida que las empresas comiencen a renovar los bienes de capital. En la Argentina y con relación al resto del mundo, el costo de los bienes usados es alto en relación con los nuevos. Pymes podrán obtener tecnología actualizada o por vía del usado, una verdadera fuente de financiación a menores costos.
- Evitar la obsolescencia de los bienes: existe la posibilidad de devolver el bien al dador. Si el usuario mantiene actualizada la tecnología, esta incidirá en los indicadores de productividad-eficiencia-competitividad de los Proyectos de inversión que lleve a cabo. Es adecuado para el reequipamiento que necesita grandes capitales que no pueden sustraerse del proceso productivo, y permite hacer frente a la obsolescencia, trasladando el riesgo de obsolescencia al dador del leasing, quien está mejor preparado para soportarlo a cambio del pago de una cuota un poco más elevada que en los préstamos tradicionales.
- Capacidad de endeudamiento: desde el punto de vista financiero no se incrementa deuda financiera (en la medida en que no se registre contablemente como tal) favoreciendo a los indicadores de gestión, a la vez que no se afecta el presupuesto de inversión (el leasing tratado como gasto) y se puede asegurar una cuota fija, no asumiendo riesgo de tasa de interés.
- Garantías / avales: el bien objeto del contrato de leasing opera como garantía de la operación, eliminando gastos de garantía como los de las operaciones a crédito en los que existe riesgo de insolvencia en el pago.
- Fiscales: el tomador renuncia a la deducción impositiva de la amortización del bien (deducida por el propietario), pero el pago de la cuota puede ser deducible si el canon se considera gasto periódico. El IVA se incluye en cada una de las cuotas, evitando hacer la erogación al momento de compra como en las compraventas. Pagos de leasing están exentos del impuesto sobre el endeudamiento empresario, no así los préstamos bancarios.
- Eficiente control de gastos
- Escenario propicio para Pymes

DESVENTAJAS

- Falta de política estatal activa
- Cambio de escenario
- Ausencia de fondeo de largo
- Onerosidad de las cuotas
- Propiedad del bien:
- Falta de mercado secundario de bienes

Los datos más importantes a tener en cuenta si planea utilizar este mecanismo de financiación son: la tasa de interés, el valor residual del bien al término del contrato, el plazo del leasing, y el monto del anticipo.

COMPARACIÓN CON UN PRÉSTAMO

- Tiene titularidad y propiedad del bien. Pagos del préstamo se hacen para comprar el bien. Da control sobre el bien y éste puede ser modificado a voluntad.
- Pagos mensuales mayores
- Se requiere anticipo
- Mantenimiento depende del prestatario.
- Cuando termina período de financiación no habrá pago final
- Garantía del fabricante es más corta que el período de financiación, por eso los costos de mantenimiento podrían ser mayores a los de un leasing de CP.
- Algunos bancos cobran una comisión por el préstamo que se paga al cerrar la operación y se calcula como un porcentaje del monto del préstamo.
- Préstamos en pesos son más caros que los en dólares, pero serían más caros estos últimos si se produce una devaluación.

FACTORING

QUÉ ES?

Es una relación contractual, en la cual el cliente o cedente transfiere al factor sus cuentas por cobrar con el objeto principal de obtener liquidez anticipada para su Capital de Trabajo. Así, el factor se convierte en el nuevo titular de las cuentas a cobrar. Implica una venta directa de cuentas a cobrar.

Financieramente: es un instrumento de financiación de capital productivo en el cual una empresa especializada se ocupa de la gestión administrativa y financiera relacionada con los clientes propios, permitiendo que el cedente se concentre en aspectos productivos y comerciales.

PARTES

Empresa factora, cedente de los créditos, deudores.

CUANDO CONVIENE

Es una herramienta para formar e incrementar el Capital de Trabajo, en especial en las Pymes, que están más expuestas a los cambios económicos que impactan negativamente al quitar financiamiento de inversiones y racionalizando el capital. El factoring dota de la rentabilidad que posibilita su continuidad.

Los problemas de cash flow y hacer frente a los pagos inesperados son los problemas más habituales, que se agravan al existir dificultades para acceder a un financiamiento adecuado que considere el perfil del cliente solicitante de los créditos. A veces, el crecimiento de la empresa es más rápido de lo previsto y aumenta mucho el Capital de Trabajo al aumentar las cuentas a cobrar. Se presentan nuevos riesgos comerciales y mayor morosidad, lo que impacta en la rentabilidad de la firma y la satisfacción de los clientes cumplidores si son englobados en las hipótesis generales de riesgos comerciales, convendría el factoring.

Para poner en marcha esta herramienta:

Tomar contacto con el factor (empresa especializada, banco, otras entidades financieras, etc), contar con los antecedentes básicos de evaluación, formalizar un acuerdo de negocios, realizar una operación siguiendo las guías con la nómina de clientes a factorizar y entrega de la documentación original de los créditos cedidos. Se necesita de la Calificación de los deudores que conforman la cartera y el Análisis de riesgos y beneficios.

DISTINCION ENTRE FACTORING COMERCIAL Y FINANCIERO

En el *comercial* prima el servicio de gestión y administración de la cartera de deudores.

En el *financiero* priva la necesidad de efectivo inmediato de la empresa cedente de los créditos. Se asemeja al descuento bancario.

Debe considerarse que se puede contratar factoring con o sin financiación. En el primero el cedente recibe de la factora el pago inmediato de los créditos cedidos, con independencia de la fecha de vencimiento de las facturas, pagando intereses por el financiamiento. Prevalece el servicio de financiación y se asemeja mucho al descuento bancario. En el sin financiación no hay asistencia financiera y por eso el importe de los créditos no se anticipa: la factora le paga al cedente al vencimiento medio de los créditos cedidos.

SERVICIOS QUE PRESTA EL FACTOR

FINANCIAMIENTO: La factora se obliga a anticipar a la cedente el importe de los créditos que tiene frente a sus clientes, para facilitarle una mejora de liquidez y reducción del ciclo de rotación del fondo de activo circulante. La finalidad es ofrecer un canal alternativo o complementario a las líneas de crédito que ofrece el mercado. Es una especie de “financiación puente” dirigida a la obtención de recursos financieros y a resolver necesidades concretas que otros negocios de crédito no logran. Es un producto del sistema parabancario, nacido extra muros de la banca tradicional. Se dice que es una técnica inmediata (porque se opera una movilización sobre créditos a corto y mediano plazo) e incompleta (porque el financiamiento se acuerda sobre el 80 o 90% del importe de los créditos cedidos, quedando el resto como una garantía para la factora en caso que tenga algunos descubiertos de la cedente).

ADMINISTRACIÓN O GESTION: la cedente se ve liberada de llevar una contabilidad separada de sus deudores, sustituyendo por una única cuenta en la que registra sus operaciones con la factora. Se reduce y se simplifican los gastos administrativos y contables derivados de la gestión de sus créditos. Además, se vincula ese costo a los resultados de su propia actividad económica, al depender el precio que debe pagar del volumen de transacciones que realice. Se beneficia de la especialización de la factora. El factoring refleja un proceso de descentralización o especialización empresarial en materia de gestión de créditos. La factora por ser titular de los créditos, gestiona el cobro en su nombre e interés, y se obliga a realizar cobranza amistosamente y en interés de la cedente.

GARANTIA: posibilidad de que la factora se obligue a brindar un servicio de garantía de la insolvencia del deudor de los créditos cedidos. La factora se compromete a asumir el riesgo de insolvencia del deudor cedido. Sería una finalidad de corte asegurativo similar a la del seguro de crédito, por la cual se obtiene cobertura frente a un determinado riesgo que es transmitido a una empresa especializada en previsión y administración. Es uno de los servicios más deseados, y en relación al cual antes de la cesión de los créditos, la factora analiza, investiga y califica el riesgo de los deudores. Se habla de factoring con recurso cuando la factora no asume dicho riesgo, y sin recurso cuando si lo asume. La garantía que la factora se obliga a prestar comprende los casos de impago por imposibilidad patrimonial constatada o no judicialmente (insolvencia) e impago por retraso prolongado e injustificado del deudor (morosidad), y no así el impago con alegación de excepciones para justificar tal conducta (disputa comercial), en cuyo caso la factora tiene derecho a solicitar la devolución de lo entregado como anticipo.

OTROS SERVICIOS: estudios de mercado, investigación e información comercial, selección de clientela, servicios contables, asesoría integral, etc, especialmente de gestión comercial.

COSTOS DEL SERVICIO

El precio está basado en la rotación del volumen de negocios, el lote de compradores y la permanencia del servicio. La competitividad de los compradores, los términos de pago, la actividad económica y el número de facturas también son tenidos en cuenta. Las cuentas se venden con un descuento, ya que el factor acepta los tipos de riesgo de crédito y en general no puede cobrarle nada al prestatario, si una cuenta resulta ser incobrable.

REMUNERACION DEL FACTOR:

Tarifa de factoraje: es un porcentaje sobre el importe total de las facturas cedidas, pagándose en el momento de la cesión de las facturas y remunera todos los servicios, excepto el anticipo de fondo.

TIPO DE INTERÉS POR EL ANTICIPO DE FONDOS: Se cobra por la cuantía y tiempo de los importes anticipados. Se impone a la suma real que se adelanta, y se paga anticipadamente elevando el costo efectivo del préstamo

COMISIONES: pagos al factor por costos administrativos de verificación y cobro de créditos, y por el riesgo que asume cuando compra cuentas sin recurso. (1-3% sobre Valor Nominal de las cuentas por cobrar factorizadas).

INTERESES SOBRE EXCEDENTES: remuneración del saldo que se paga sobre excedentes de cuentas que quedan en un factor. Se estipula en el arreglo de factoring.

El cedente deducirá además del costo de la operación:

- tiempo de cobranza
- comisión del cobrador
- financiamiento del IVA de la venta
- impuestos sobre documentos, ej sellados
- obtención de un descuento de pago al contado que pudiera ofrecer al cliente.

Diferencia entre el banco tradicional y factora, es que los bancos financian generando pasivos, y el factoring da liquidez a las cuentas por cobrar y hace presentes los ingresos futuros y es una fuente de financiación ya que funciona en muchos casos como si fuera un descuento de una letra, es decir que se abona el importe menos las comisiones por descuento del efecto.

	Factoring	Descuento de letras
Documento	Factura	Letra de cambio
Gestión de cobro	Integral, incluso contenciosa	Simple
Anticipo de fondos	Potestativo del cliente en el tiempo y cuantía (flexible)	Siempre. En el momento de efectuar el descuento (rigidez)
Cobertura de impagados: -con recurso -sin recurso	No Si	No
Otros servicios	Estudio y selección de clientes, administración, cuentas de deudores, otros	no

PRINCIPIOS

-de exclusividad: durante la vigencia del contrato de factoring el cedente no puede mantener, al mismo tiempo, relaciones con otras factoras con relación a los mismos deudores

-de globalidad: que el cliente se obliga a ceder toda la facturación a cargo de los deudores incluidos en el contrato.

CLASES DE FACTORING

- Según la evolución histórica: colonial ,old line, new style
- Según su contenido: con financiación, sin financiación
- Según la asunción del riesgo: con recurso, sin recurso
- Según la jurisdicción que le corresponde por la residencia de las partes contratantes
- domestic, international: drop shipment, split, split risk, by exception
- Según el territorio: Puede ser nacional o internacional

En el nacional tanto el cedente como la factora y los deudores residen en un mismo país. En el internacional encontramos:

- El de exportación: la factora y factorada están en un país, mientras que los deudores están en el extranjero.
- El de importación: factora y deudores están en el extranjero, mientras que factorada en el país.

ATENCION

La factora del país del cedente (factor exportador) contrata con el cliente y presta servicios.

La factora del país del deudor (factor importador) actúa de corresponsal para estudiar y fijar líneas de riesgo a los deudores de su país, para llevar a cabo gestión y garantizar el riesgo de insolvencia de los deudores.

Es decir:

FACTOR IMPORTADOR responde a FACTOR EXPORTADOR

FACTOR EXPORTADOR responde a CLIENTE CEDENTE.

Todas pertenecen a asociaciones o cadenas internacionales para prestar este servicio.

Bibliografía:

Albornoz, C. (2012) Gestion Financiera de las organizaciones. Eudeba. Cap. X